

LINHAS DE CRÉDITO ESPECÍFICAS PARA O MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL COMO FORMA DE INCENTIVO PARA AMPLIAÇÃO DOS NEGÓCIOS

Diego Sousa Ramalho¹

RESUMO

Este estudo trata de uma pesquisa realizada junto aos Microempreendedores Individuais – MEI e as Agências Bancárias existentes no Município de Presidente Médici/RO. Tem como objetivo geral avaliar o nível de conhecimento dos microempresários sobre as linhas de crédito disponíveis para o MEI, através de critérios estabelecidos por Gil (2008). Quanto ao tipo de pesquisa para obtenção dos dados, realizou-se um estudo de campo, caracterizado pela pesquisa descritiva qualitativa. As técnicas utilizadas foram a pesquisa bibliográfica e a coleta de dados por meio da aplicação de um questionário contendo 15 questões com perguntas abertas, aos MEI e de um questionário contendo 08 perguntas abertas aos representantes das agências bancárias. Por meio dos mesmos, buscou-se traçar o perfil dos participantes da pesquisa e o nível de conhecimento e satisfação sobre as linhas de créditos, bem como as linhas disponíveis pelas agências do Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal e Cooperativa de Crédito CredSIS JiCred. Os resultados apontam que embora exista um bom índice de satisfação com a modalidade empreendedora, há falta de informação acerca dos produtos e serviços existentes quanto às linhas de crédito, para os MEI. Sugere-se melhor qualificação profissional para esses MEI, principalmente aos iniciantes.

PALAVRAS CHAVE: Linhas de crédito; incentivo; Ampliação; Negócio; Microempreendedor.

1 INTRODUÇÃO

No Brasil a informalidade empresarial se apresenta como um grande problema, pois os negócios informais não geram arrecadação nas mesmas proporções daqueles formalizados, este problema está relacionado a diversos fatores, tais como, falta de recursos do empreendedor, extrema burocratização, tanto para a abertura quanto para o encerramento de empresas, e as altas taxas tributárias existentes no país. Sendo assim, a permanência na informalidade é uma situação inevitável e desvantajosa para o trabalhador que, por sua vez, não conta com benefícios do governo, como, cobertura previdenciária, licença maternidade, aposentadoria e auxílio doença, além de encontrar dificuldade de acesso a empréstimos ou financiamentos para seu negócio, acarretando em poucos investimentos e gerando desânimo nesses empreendedores.

Contudo, o Brasil está diante de um novo momento econômico com a criação da Lei Complementar nº. 128 de 2008, que vislumbra a figura do Microempreendedor Individual

¹ Acadêmico concluinte do 8º período do curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Rondônia – UNIR, Campus Professor Francisco Gonçalves Quiles, sob orientação do Prof^ª. Ms Cleberson Eller Loose

(MEI). Resultado de uma parceria entre os governos e o SEBRAE, a Lei tem permitido o crescimento cada vez mais notório de empreendedores que estão saindo da informalidade, além do surgimento de novos empreendedores no mercado. Como consequência da formalidade o empreendedor conseguiu vários benefícios garantidos pela legislação como, por exemplo: Cobertura Previdenciária, isenção de taxas para registro de empresa, ausência de burocracia, acesso a serviços bancários, benefícios governamentais entre outros.

Nesse sentido pode-se afirmar que a Lei nº 128/2008 oportunizou a regularização de milhares de negócios que se encontravam no mercado informal, tornando-se totalmente legalizados sob a figura jurídica do MEI, o qual passou a usufruir dos benefícios adquiridos com esta nova legislação, como, por exemplo, alíquotas tributárias reduzidas. Além dos benefícios diretos da formalização dos negócios, existem outras vantagens implícitas relacionadas a uma empresa formal, tais como abertura de conta em banco, crédito junto a fornecedores, financiamentos, etc.

Segundo uma pesquisa feita pelo SEBRAE em 2013, a maioria dos empreendedores individuais não buscam crédito por falta de conhecimento, outro ponto importante é que dentre os empreendedores que buscaram crédito, 52% conseguiram. Pietrobon, presidente da Federação Nacional das Empresas de Serviços Contábeis e das Empresas de Assessoramento,

Perícia, Informações e Pesquisas – FENACON destacou na Cartilha do Empreendedor Individual em 2013 a importância da criação do MEI, o que impulsionou os negócios, abrindo espaço para que os trabalhadores informais pudessem se regularizar sem burocracia. Com isso surge a seguinte questão, qual é o conhecimento do microempreendedor individual sobre as linhas de crédito específicas para essa modalidade empresarial na cidade de Presidente Médici - RO? Para responder a esta questão foi realizada uma pesquisa junto aos MEI existentes nesta localidade, por meio da aplicação de questionários aos empresários dessa categoria e agentes financeiros, com o objetivo de avaliar o nível de conhecimento dos microempresários no município de Presidente Médici – RO, sobre as linhas de crédito disponíveis para o MEI.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

O presente artigo embasa-se na concepção de diferentes autores para fundamentar o tema “Linhas de crédito específicas para o microempreendedor individual como forma de incentivo para ampliação dos negócios”. Dentre eles, destacam-se BARRETO (2013), CHAGAS (2000), PEREIRA (2012), FILION (2000) e DORNELAS (2001) com os quais busca-se melhor respaldar a análise e discussão para a apresentação da presente pesquisa.

2.1 EMPREENDEDORISMO

Empreendedorismo é a habilidade do empreendedor de, como agente, ser capaz de cooperar com outros agentes. Adam Smith, no século XVII, salientava que uma das características inerentes ao capitalismo era a capacidade de levar ao máximo, por um lado, a busca do autointeresse e, por outro, a necessidade de cooperação. Hirschman (1958), nas reflexões sobre capitalismo e desenvolvimento econômico, salienta a necessidade de calibrar a imagem corrente dominante do empreendedor enquanto um individualista, com certos elementos de cooperação. A habilidade empreendedora inclui, também, a capacidade de “operacionalizar acordos entre todas as partes interessadas, tais como o inventor do processo, os parceiros, o capitalista, os fornecedores de peças e serviços, os distribuidores, [...] de garantir a cooperação de agências governamentais [...], de manter relações bem-sucedidas com os trabalhadores e o público”. (HIRSCHMAN, 1958, p. 17, tradução nossa apud VALE, 2008).

A definição do empreendedorismo pode partir de diversas áreas. Hisrich, Peters e Shepherd (2009), apresentam as percepções de alguns segmentos. Para um economista, um empreendedor é aquele que combina recursos, trabalho, materiais e outros ativos para tornar seu valor maior do que antes; também é aquele que introduz mudanças, inovações e uma nova ordem. Para ser empreendedor é necessário que o indivíduo empenhe toda sua energia na inovação e no crescimento, manifestando-se de duas maneiras: criando sua empresa ou desenvolvendo algo completamente novo observando as oportunidades existentes no mercado. É também aquele que cria uma nova empresa, novo produto, novo mercado, ou seja, uma nova maneira de fazer (SCALCO e BAINHA *apud* FI-LION et al 2000).

Para Leibenstein (1968), o empreendedor é um agente capaz de transpor vazios e brechas de mercado e, conseqüentemente, usufruir, em condições privilegiadas, de vantagens daí advindas. O empreendedor é dotado de uma capacidade de associar e de complementar o conjunto ideal de insumos necessários a um determinado processo produtivo.

Hisrich, Peters e Shepherd (2009) define empreendedorismo como o processo de criar algo novo, dedicando o tempo e o esforço que forem necessários, assumindo os riscos financeiros, psíquicos e sociais correspondentes e recebendo as conseqüentes recompensas da satisfação e da independência financeira e pessoal.

O mesmo autor acredita que a inovação e a novidade são uma parte integrante do empreendedorismo. De fato, a inovação, a criação de algo novo, é uma das mais difíceis tarefas para o empreendedor. Não só exige a capacidade de criar, como também a capacidade de entender todas as áreas em funcionamento no ambiente.

Conforme Hisrich, Peters e Shepherd (2009) para grande parte das definições de empreendedorismo, existem três fatores que resumem o comportamento empreendedor que são: tomar iniciativa, organizar e reorganizar mecanismos sociais e econômicos a fim de transformar recursos e situações para proveito prático e aceitar o risco ou o fracasso.

O sucesso de um empreendimento para Lago *et al.* (2008) deve estar apoiado no comportamento e motivação do empreendedor aliado à visão estratégica, porém, tomar uma decisão pode afetar o futuro da empresa, principalmente no que se refere à uma decisão de alto risco.

O movimento do empreendedorismo no Brasil segundo Dornelas (2001) começou a tomar forma na década de 1990, quando foram instituídas entidades como Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) e a Sociedade Brasileira de Exportação de Software (SOFTEX), onde o ambiente, tanto econômico quanto político não eram propícios, e o empreendedor não encontrava apoio para essa nova jornada.

O SEBRAE é um dos órgãos mais conhecidos do pequeno empreendedor no Brasil, o qual tem por objetivo dar suporte para o início do novo empreendimento. Mas Dornelas (2001) relata que a história do empreendedorismo no Brasil pode estar mais próxima da SOFTEX. A entidade foi criada com o intuito levar empresas de *software* do país ao mercado externo, e com seus programas desenvolvidos espalhados pelo território nacional, junto a incubadoras e universidades, o tema Empreendedorismo começou a despertar na sociedade brasileira.

O ano de 1996 corresponde a um marco na área o empreendedorismo no Brasil. O programa SOFTEX implanta dois projetos: o Genesis, na área de incubação universitária, e o *Softstart* na área do ensino do empreendedorismo. Esses dois programas causaram um grande impacto tanto no contexto social quando na difusão do empreendedorismo como tema de pesquisas e ensino universitário (CHAGAS 2000).

Filion (2000) argumenta sobre o ensino do empreendedorismo, pois, acredita que é possível realizar programas e cursos adaptados a esse campo de estudo ascendente, este estudo pode levar o aluno a definir e estruturar contextos e compreender várias etapas de sua evolução.

Para Hisrich, Peters e Shepherd (2009) “O empreendedorismo é um campo de estudo fascinante. Segundo pesquisas, os indivíduos que estudam o empreendedorismo têm de 3 a 4 vezes mais chances de iniciar seu próprio negócio e ganharão de 20 a 30% mais do que os estudantes de outras áreas”.

Segundo dados da *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) (2006), o Governo brasileiro começou a trabalhar em programas para atendimentos a empreendimentos de pequeno porte a partir de 1999, podendo citar como exemplo o programa Brasil Empreendedor (1999), com a finalidade de coordenar ações e programas tanto de agentes públicos e privados. Além deste, instituições como o SEBRAE trazem programas específicos para o atendimento ao novo público empreendedor.

Silveira (2013) relata sobre o empreendedorismo, o qual esta cada vez mais em evidência nos artigos, revista, internet, livros e aparenta ser um termo “novo” para os profissionais.

Um fator não menos importante relacionado ao empreendedorismo, é o acesso dessas novas empresas a internet. Segundo relatório da GEM (2006), a existência da internet como provedora de informação facilita a importação de ideias para o empreendedorismo no país por meio de cópia ou aprimoramento dessas ideias.

2.2 MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL

Segundo o SEBRAE (2013), a importância dos MEI em nível nacional também reflete no atendimento do Sistema Sebrae, pois este é um dos públicos de clientes mais numerosos neste ano. Em 2012, o número de MEI já era superior ao de microempresas e empresas de pequeno porte optantes pelo Simples Nacional em três Estados; em 2013, já são 12 Estados com mais MEI que micro e pequenos negócios. Isso mostra o quanto esta categoria de empresas vem crescendo em todo o país, devido a estar gerando vários benefícios para os empreendedores informais.

Outro fato que tem contribuído para os empreendedores optarem pelo MEI é que o Sebrae tem desenvolvido várias ferramentas de gestão para auxiliar estes empresários, começando com o incentivo para a formalização e, em seguida, nas orientações para que os empreendedores continuem crescendo em suas atividades (BARRETO et al 2013).

Um passo que serviu como grande incentivo para a criação da figura do MEI foi a lei geral das micro e pequenas empresas (lei complementar nº123/06) com o objetivo de contribuir para o desenvolvimento e a competitividade das Microempresas (ME) e Empresas

de Pequeno Porte (EPP) brasileiras, como estratégia de geração de emprego, distribuição de renda, inclusão social, redução da informalidade e fortalecimento da economia. Como avanço da Lei Geral, foi criada a figura do Microempreendedor Individual (MEI) por meio da Lei Complementar 128/2008. Surgiu assim um novo segmento de clientes do Sebrae, com características próprias – e distintas – das micro e pequenas empresas (Simões et al 2013).

A formalização do MEI teve início em julho de 2009. Desde então, tem havido um movimento intenso de novos microempreendedores registrados. De julho de 2009 a agosto de 2013, foram registrados no Brasil, 3.341.407 Microempreendedores Individuais. Os estados com o maior número de microempreendedores individuais são: São Paulo (24,6%), Rio de Janeiro (12%), Minas Gerais (10,5%) e Bahia (6,8%). O crescimento médio dos MEI nos últimos 12 meses foi de 39,5%. A maioria dos Estados (19) registram taxas inferiores à média nacional e 8 (oito) Unidades Federadas apresentaram taxas de crescimento superiores à média nacional (CE, PR, SC, MG, RS, SP, GO). Ou seja, três estados da região Sul, dois da região Sudeste, Nordeste e Centro-Oeste e um da região Norte (BARRETO et al 2013).

De acordo com o Sebrae (2013) para ser considerado um Empresário, pautando-se no código civil – CC/2002, o indivíduo deve exercer atividades econômicas por meio da produção ou circulação de bens ou de serviços. Segundo a LC nº. 128/2008, art. 18-A, poderá se tornar um Microempreendedor Individual o trabalhador que cumprir as seguintes exigências:

- a) Ter uma receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 60.000,00 (Sessenta mil reais);
Ser optante pelo Simples Nacional;
 - b) Exercer atividades dos anexos I, II e III do Simples Nacional, assim como as atividades autorizadas pelo CGSN;
 - c) Possuir estabelecimento único, sem filiais;
 - d) Não participar de outra empresa como sócio, titular ou administrador;
 - e) Ter apenas um empregado que receba no máximo um salário mínimo federal ou piso salarial da categoria profissional;
 - f) Estar em condições de optar pelo Simples Nacional
- Essas são as exigências dispostas na Lei para que o trabalhador informal possa se enquadrar nas condições exigidas e se tornar um Microempreendedor Individual.

2.3 NECESSIDADES DO MICROEMPREENDEDOR

Segundo o SEBRAE (2009) para o início de qualquer atividade empresarial é necessário a elaboração de um plano de negócios, o qual consiste em um documento que descreve os objetivos de uma empresa e quais passos devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados, diminuindo os riscos e as incertezas relativos ao negócio.

Para Hisrich, Peters e Shepherd (2009), Plano de negócio é um documento preparado pelo empreendedor em que são escritos todos os elementos externos e internos relevantes para o início de um novo empreendimento; o plano de negócio responde às questões: onde estou agora? Para onde estou indo? Como chegarei lá? Através destas perguntas será elaborado um plano para assim atingir as metas pretendidas.

Nesse sentido a elaboração de um plano de negócios tem grande importância, visto que, por meio dele o empresário terá condição de saber se o investimento é viável ou não, sendo uma ferramenta de direcionamento para atingir suas metas planejadas, pois o plano é feito com muita dedicação, estudos e pesquisas (SEBRAE, 2012).

Como o MEI também é uma forma de organização esta também necessita de um planejamento para suas ações, ou seja, um plano de negócio específico para suas atividades. Tendo em vista que dentre as necessidades de um negócio está a de capital, o MEI também precisa ter acesso ao crédito oferecido pelos agentes financeiros e estes só proporcionam crédito a empresas que apresentem um histórico de faturamento e/ou uma previsão futura de quanto irá faturar (SEBRAE, 2013).

Diante dessa situação, de acordo com o portal do empreendedor (2012), o Banco do Brasil apoia a formalização do Empreendedor Individual e coloca à disposição cartão de crédito empresarial, com anuidade grátis, e linha de capital de giro com taxas de juros e prazos atrativos. O empreendedor, que pretende formalizar a sua empresa, pode contar com diversos benefícios, como facilidades na hora de abrir uma conta bancária, solicitar empréstimos, emitir notas fiscais e participar de licitações públicas. A Caixa Econômica Federal também é parceira nesse projeto do Governo, oferecendo serviços com taxas e tarifas diferenciadas.

Além de tarifas e taxas diferenciadas as instituições financeiras, como Caixa Econômica Federal e o Banco do Brasil, também oferecem diversas linhas de crédito que estão disponíveis para contratação pelas empresas de maneira geral. Dentre essas linhas podem ser citadas as existentes na Caixa Econômica Federal: Microcrédito Produto Orientado Caixa Crescer e no Banco do Brasil: Microcrédito Orientado Brasil, tendo como principal diferença entre um e outro o prazo de carência. (BANCO DO BRASIL (2015; CAIXA ECONÔMICA FEDERAL, 2015).

Com isso, por meio da formalização do MEI as instituições financeiras têm agido como parceiras dos microempreendedores individuais dando acesso a crédito, incentivando esses empreendedores a aumentar seus negócios.

2.4 DEFICIÊNCIAS DO MICRONEGÓCIO

Conforme o SEBRAE (2013), um ponto que tem chamado atenção dentro da figura do MEI é a questão da sobrevivência dos empreendedores, apesar do governo incentivar a formalização dos negócios, isso não garante vida continua para os mesmos, por se tratar de pessoas simples que trabalhavam de uma forma desorganizada como, por exemplo: ambulantes, marceneiros, eletricitas, cabeleireiras, feirantes, encanadores, pedreiros, mecânicos, pintores, sapateiros, pipoqueiros, dentre outros. Estes necessitam de uma maior preparação após a formalização, assim podendo oferecer produtos e serviços de qualidade para competir de forma adequada no mercado de trabalho.

De acordo com o SEBRAE (2013) ao analisar a escolaridade dos microempreendedores individuais, percebe-se que a maioria tem nível médio ou técnico completo ou mais (62,8%). Observando mais detalhadamente, temos: 0,8% sem instrução formal; 16,5% com fundamental incompleto; 10,4% com fundamental completo; 9,5% com médio ou técnico incompleto; 44,1% com ensino médio ou técnico completo; 7,7% com superior incompleto; outros 9,8% com superior completo e 1,2% com pós-graduação. Isso demonstra que esta categoria não tem se aperfeiçoado, mostrando assim dificuldades de permanência no mercado.

3 METODOLOGIA

Na presente pesquisa os procedimentos metodológicos a serem utilizados partem de uma abordagem exploratória e descritiva pois, segundo Freitas (2013), é a partir da exploração dos assuntos a serem abordados que iremos encontrar mais informações, para assim poder estudar com mais profundidade o assunto de forma a alcançar os objetivos da pesquisa. Já a pesquisa descritiva tem como objetivo descrever os assuntos levantados para dar subsídios de estudar as características de uma determinada população ou grupo (GIL, 2008).

A abordagem qualitativa também é aplicada a esta pesquisa, pois levanta dados a serem analisados para expor como estão sendo usufruídas as vantagens para quem optou pela formalidade por meio do MEI.

Os instrumentos de pesquisa a serem utilizadas serão a pesquisa bibliográfica e pesquisa de campo, a pesquisa bibliográfica é feita através da análise de materiais publicados, tais como, artigos, revistas ou livros, Gil (2008). Sendo o MEI uma figura nova no mercado

não foram localizados livros que tratem deste tema, porém a pesquisa será realizada por meio de artigos publicados em periódicos, textos da internet e sites de órgãos responsáveis pela acessoria ao empreendedorismo. Também será feita pesquisa de campo, pois segundo Prodanov e Freitas (2013) é aquela onde é feito um levantamento de informações para conseguir definir as causas de um problema para assim buscar as respostas através do aprofundamento da investigação.

Com relação à abordagem qualitativa Richardson (1999), expõe que o estudo qualitativo pode descrever a complexidade de algum problema por meio da utilização das técnicas de entrevista onde os dados são coletados para a elaboração das respostas. Utilizado em conjunto o método qualitativo com a pesquisa descritiva, o método quantitativo verifica a relação entre as variáveis estudadas, por meio da amostra estudada. Para Richardson (1999), o emprego da quantificação nas modalidades de coleta de informação quanto ao tratamento delas por meio de técnicas estatísticas desde a mais simples até as mais complexas, esta abordagem quantitativa é importante uma vez que trata da precisão dos resultados. Para Michel (2005), a pesquisa quantitativa busca resultados precisos, exatos, comprovados por meio de medidas de variáveis, no qual procura explicar a influência dos resultados.

A coleta de dados foi feita por meio de entrevistas com visitas *in loco* nos empreendimentos e instituições financeiras. Segundo Gil (2008), essa técnica consiste na formulação de perguntas a serem realizadas ao entrevistado, com o objetivo de recolher dados que sejam importantes para o estudo, para Freitas (2013) está é uma das técnicas mais usadas para obtenção de informações nesse tipo de pesquisa.

A entrevista foi composta por perguntas destinadas aos microempreendedores individuais e também às instituições financeiras no município de Presidente Médici-RO, sendo usado um roteiro semiestruturado contendo questões que almejavam atingir os objetivos pretendidos, de forma clara e objetiva. Após a coleta dos dados, estes foram discutidos e analisados, sendo seus resultados apresentados por meio de quadros para uma melhor visualização.

4. APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS DADOS

Os dados apresentados foram levantados a partir das opiniões de microempreendedores, sobre o conhecimento, informações, benefícios, dificuldades, dúvidas, necessidades e satisfação, referente ao MEI, possibilitando a análise e compreensão sobre a importância de melhor qualificação, conhecimento e planejamento para que as possibilidades

de crescimento e sucesso no mercado de trabalho, oferecidos pelas linhas de créditos, possam contribuir eficazmente com o seu desenvolvimento profissional e do seu ramo empresarial.

A seguir serão apresentados os dados obtidos, de acordo com os questionamentos que direcionaram a pesquisa.

4.1 No que se refere ao local de funcionamento, ramo de atividade, tempo de funcionamento e origem legal

De todas as entidades pesquisadas apenas um por cento funcionam na residência do empresário, as demais 99% funcionam em área comercial, em pontos próprios ou alugados. O Sebrae (2003), salienta que o MEI precisa realizar uma consulta prévia verificando se pode ou não usar sua própria residência como sede do negócio. Essa consulta deve ser realizada junto à prefeitura municipal, uma vez que cada administração tem sua legislação específica, normas e procedimentos para a concessão de alvarás de funcionamento de estabelecimentos comerciais.

Em relação ao ramo de atividade das empresas foi verificado que 90% atuam na área de cabeleireiros, estética e beleza e os outros 10% no ramo de contabilidade. Esse dado vai ao encontro do que foi constatado em pesquisa realizada pelo Sebrae no ano de 2012, onde se constatou que o ramo de cabelereiros, atividades de estética e outros serviços de cuidados com a beleza, são as atividades mais frequentes, ocupando o segundo lugar no Ramo de atividade empresarial que se enquadra na condição de MEI no Brasil.

No que se refere ao tempo de atividade das empresas foi verificado que 10% delas já funcionavam em 2004, pois de maneira informal, ou seja, não como pessoa jurídica, 40% delas tiveram suas atividades iniciadas em 2010 já como MEI, 10% tiveram início em 2012, 10% em 2014 e os outros 30% iniciaram suas atividades em 2015.

Vale ressaltar que a busca pelo reconhecimento do Microempreendedor vincula-se à Lei Complementar n.º 12/06, a qual conferiu um tratamento diferenciado aos pequenos negócios, na busca de condições mais justas frente ao mercado competitivo. Pois, a figura do microempreendedor individual surge como do movimento para formalização dos negócios, que estavam à margem da lei.

Surgiu assim, um novo segmento de clientes do Sebrae, com características próprias – e distintas – das micro e pequenas empresas. [...] por suas características *sui generis*, o microempreendedor individual demanda um tratamento diferente do dispensado às micro e pequenas empresas [...]. (SEBRAE, 2012, p. 8).

A Resolução n.º 58/2009, atualizada pela Resolução n.º 78/2010, regulamentou o capítulo da Lei Complementar nº 128/08 que criou o Empreendedor Individual e suas atividades como figura jurídica, passando a vigorar a partir de 1º de julho de 2009. (PORTAL DO EMPREENDEDOR, 2010).

4.2 Motivos que levaram a opção pela modalidade de MEI e principais fontes de informação

Em relação aos motivos que levaram a opção pela modalidade de Micro empreendedor Individual, foi verificado junto aos empresários que são vários os motivos que ocasionaram a escolha de legalização de suas atividades por meio da categoria de MEI, conforme pode ser observado na figura 1:

Alternativa	%
1. Reconhecimento como profissional	0,5%
2. Indicação de um amigo	0,5%
3. Facilidade para aposentar em tempo certo	10%
4. Facilidade para abrir a firma	20%
5. Baixa tributação	15%
6. Por não haver necessidade de pagar honorários a escritórios de contabilidade	0,5%
7. Por possibilitar a contratação de 01 (um) funcionário	0,5%
8. Melhor meio para iniciar uma empresa	0,5%
9. Pela praticidade e garantias que o MEI oferece	15%

Figura1: Referente às causas que levaram a opção pelo MEI.

Fonte: Dados da pesquisa 2015.

Os dados obtidos demonstram que, embora as causas que levaram esses proprietários a optarem pelo MEI sejam diversas, aproximadamente 50% dos microempreendedores iniciaram o negócio com conhecimento básico sobre o MEI, quando destacam alguns benefícios obtidos nesse ramo de atuação. Os outros 50%, embora não deixem transparecer explicitamente esses conhecimentos básicos, alegam motivos pessoais ou cômodos para que pudessem tê-lo por opção.

No que se refere às informações que possibilitaram a escolha pela modalidade de MEI, os empresários apresentaram 04 (quatro) fontes de informação, destacando-se o Sebrae e informações repassadas por amigos, conforme pode ser verificado na figura 2.

1. Por indicação de um contador	10%
2. Internet, TV	10%
3. SEBRAE	40%
4. Por indicação de um amigo	40%

Figura1: Referente as formas de conhecimento MEI.

Fonte: Dados da pesquisa 2015.

É importante esclarecer que o SEBRAE possui um canal de informações sobre os benefícios e responsabilidades de se formalizar como Microempreendedor Individual, dispondo de pontos de atendimento e, disponibilizando inclusive informações via telefone (0800-570-0800). Outra forma de conhecimento é acessar o portal do empreendedor que disponibiliza todas as informações necessárias, sana dúvidas e dá suporte aos interessados.

4.3 Referente aos benefícios conseguidos por se enquadrar no MEI

De acordo com os dados obtidos, verificou-se que apenas três benefícios se destacaram na opinião dos microempreendedores, conforme representado pela figura 3.

Benefícios	%
1. Previdência social	20%
2. Se livrar de impostos	10%
3. Nenhum	70%

Figura 3: Referente aos benefícios no MEI.

Fonte: Dados da pesquisa 2015.

Os resultados obtidos demonstram uma contradição quanto ao entendimento sobre a escolha do MEI citado na questão 5 (cinco) e os benefícios obtidos pelos microempreendedores, uma vez que embora apresentem causas benéficas que justifiquem suas escolhas, 70% deles alegam não terem conseguido nenhum benefício até a presente data.

De acordo com o Portal do Empreendedor, as contribuições previdenciárias são as seguintes:

Ao microempreendedor Individual contemplam desde a cobertura previdenciária para o empreendedor e sua família, que passarão a contar com os benefícios como: auxílio-doença, aposentadoria por idade, saláriumaternidade após carência, pensão e auxílio reclusão, com a contribuição que será feita de maneira reduzida, sendo que o valor fixo é calculado sobre o salário mínimo. Assim como, os empreendedores poderão contratar funcionários com redução das despesas referentes à contratação, contar com a isenção de taxas referentes ao registro da empresa e menos burocracia com declarações para manter-se dentro da legalidade. [...] a uma Linha de crédito e outras vantagens oferecidas [...], como facilidades para abrir a conta bancária jurídica, com direito à solicitação de empréstimos, emissões de Notas Fiscais, e outros serviços oferecidos com taxas especiais. (SEBRAE 2015).

No entanto vale ressaltar, que de acordo com a questão 03 (três), apenas 30% desses microempreendedores aderiram nos anos de 2014 e 2015 a essa modalidade empresarial, sendo assim, não se justifica que nenhum benefício tenham tido desde que iniciaram seus negócios.

4.4 No que se refere ao plano de negócio, treinamento, dificuldades e satisfação por estar enquadrado no MEI

Observou-se que 70% dos microempreendedores não possuem um plano de negócio. Apenas 30% confirmaram a existência do plano de negócios. A falta de planejamento de um negócio, pode ser a causa da falta de êxito na atividade, pois um plano a ser desenvolvido pela empresa é tido como uma das principais ferramentas de gestão, conforme destacado por Pereira (2012, p. 8):

O Plano de Negócios é visto como a principal ferramenta para o sucesso empreendedor, pois tem todas as informações detalhadas deste empreendimento, assim como as estratégias que serão atreladas a este. Definir o mercado-alvo e saber qual a necessidade deste, as estratégias de marketing, incluindo até suas projeções financeiras, significa trabalhar com riscos calculados. Portanto, o Plano de Negócio estabelece como o empreendedor deverá agir quando seu empreendimento esta sendo planejado e construído, tornando a ideia em realidade. Assim, para que um empreendimento sobreviva no mercado atual de competitividade extrema, esta ferramenta se torna completamente indispensável para o empreendedor no mercado atual.

Se observadas as considerações de Pereira (2012) acerca do plano de negócios, há que se ressaltar sua importância para o sucesso do microempreendedor e, conseqüentemente, do seu negócio. Pois, esse plano é o que pode ser chamado de coluna dorsal do negócio, dando sustentação e promovendo sua sobrevivência no mercado competitivo.

Destaca-se, contudo, que, embora 70% dos microempreendedores não possuam plano de negócio, como especificado acima, 70% destes já fizeram algum tipo de treinamento para o negócio, quer pelo MEI, quer por vias particulares. E, embora 30% apresentem plano de negócio, como demonstram os dados, apenas 30% não realizaram esse treinamento. Ou seja, subentende-se que os 30% restantes dos que têm algum tipo de capacitação, não puseram em prática o que foi trabalhado nos treinamentos realizados, pois o mínimo que cada microempreendedor deveria ter é seu plano de negócios.

É importante lembrar que “além de apoiar na formalização do microempreendedor individual, o Sebrae tem o compromisso de oferecer todo o apoio necessário para garantir a sustentabilidade dos negócios dos MEI já formalizados” (SEBRAE, 2012, p. 50). E, que essa é uma alternativa bastante viável para que os MEI possam obter as informações necessárias à

estruturação, elaboração do plano de negócio e andamento do negócio, em todos os aspectos que necessitar. Devendo buscar essas informações e melhor se prepararem para gerenciar o empreendimento.

Outro ponto a ser considerado se refere ao grau de dificuldade, atingindo o percentual de 100% negativo. Ou seja, nenhum dos entrevistados tem dificuldades pela opção em questão. No entanto, 10% destes, se manifestaram insatisfeitos, enquanto 90% se manifestaram satisfeitos.

4.5 Em relação às linhas de créditos específicas para o MEI, conhecimento dos microempresários sobre elas e como tomaram conhecimento de sua existência.

Os dados obtidos demonstraram que 15% dos entrevistados têm conhecimento sobre as linhas de crédito existentes, enquanto 85% as desconhecem. Conhecer as linhas de créditos disponíveis para ajudar o MEI é fundamental. Abaixo, estão relacionadas algumas opções, de acordo com a Sociedade de Negócios (2013):

a) crédito rotativo de cartão de crédito Pessoa Jurídica (PJ) e limite de cheque especial

São linhas de créditos que permitem ao empreendedor a flexibilidade. Podendo ser contratado sem ter que justificar suas finalidades, para que o empréstimo seja liberado.

b) crédito direto ao consumidor

O empreendedor pode utilizar o crédito direto ao consumidor para financiar computadores, *notebooks*, celulares, *tablets*, máquinas e outros equipamentos.

c) antecipação de recebíveis

Permite que o empreendedor receba à vista suas vendas a prazo com cartões de crédito, cheques e duplicatas.

d) cartão BNDES

O cartão foi criado para financiar investimentos de micro, pequenas e médias empresas, por meio da compra de mais de 150 mil produtos disponíveis no portal de operações.

e) microcrédito

É uma linha de crédito que geralmente tem limite menor, mas tem taxas bastante interessantes. Assim, o microempreendedor pode utilizar a linha que melhor se adequar às necessidades do seu negócio, buscando a alternativa mais viável para a contratação de créditos.

Na figura 04 estão representadas as maneiras pelas quais os microempreendedores tiveram conhecimento sobre as linhas de crédito disponíveis para o MEI.

Alternativas	%
1. Banco	0,5%
2. Propagandas	10%
3. Amigos	10%
4. SEBRAE	30%
5. CRC	-
6. Não respondeu ou não soube informar	40%
7. Não tem conhecimento	0,5

Figura 4. Referente às fontes de informações sobre as linhas de crédito para o MEI.

Fonte: Dados obtidos na pesquisa 2015.

Os meios para divulgação das linhas de crédito existentes são vários. As opções elencadas na figura 04, obtidas por meio da pesquisa realizada, são algumas delas. Um exemplo bem consistente dessa divulgação é o Apoio do Sistema Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) às micro, pequenas e médias empresas. Um Manual elaborado pelo BNDES, em parceria com a Agência Especial de Financiamento Industrial (FINAME), que traz em seu teor todas as informações acerca dessa categoria empresarial. Principalmente sobre as medidas adotadas para facilitar o acesso a financiamentos/créditos, a esse segmento. Com isso, “estimular a realização dos investimentos produtivos e a criação e a manutenção de empregos” (FINAME, 2000).

4.6 No que se refere à opinião dos Microempreendedores quanto às condições das linhas de crédito (prazos, juros, documentos necessários), quanto a informações adicionais e o tipo de linha de crédito mais exigido pela microempresa

Dos resultados obtidos 60% dos microempreendedores não conhecem ou não sabem informar. 13,3% as classificaram como excelente. 13,3% apesar de acharem boas, acreditam que é desnecessária a exigência de um fiador. E, 13,3% dos entrevistados classificaram como: prazos curtos; juros baixos; documentação simples.

Um dos principais objetivos do Brasil Empreendedor é promover, através dos financiamentos concedidos, a geração e a manutenção de 3 milhões de postos de trabalho em todo o país e, melhorar, por meio de treinamento coordenado pelo SEBRAE, a capacitação de microempreendedores. (FINAME, 2000, p. 12)

Esses postos de treinamento têm contribuído muito com a informação sobre as linhas de crédito. Para os MEI que não conhecem, podem buscar essas informações junto ao SEBRAE, pela internet ou via telefone, já que o SEBRAE disponibiliza aos usuários um sistema de atendimento gratuito para facilitar esse contato.

No tocante às informações adicionais, os dados ainda demonstram que 60% dos microempreendedores alegam que precisam conhecer tudo o que se refere às linhas de crédito uma vez que desconhecem totalmente seu funcionamento. 0,5% deles necessitam de mais esclarecimentos e 0,5% de conhecerem como funcionam essas linhas de créditos. 10% gostariam de conhecer os incentivos para o microempreendedor utilizá-las e 20% conhecem totalmente, não existindo aspectos destacados.

E, quanto ao tipo de linha de crédito exigido para a microempresa 50% dos entrevistados responderam que a linha de crédito de que mais necessitam é de capital de giro. 30% necessitam de compra de permanente. 10% necessitam de capital de giro e compra de permanente, enquanto os 10% restantes, não souberam responder.

4.7 Linhas de crédito específicas para o MEI disponíveis em instituições financeiras em Presidente Médici

Para melhor detalhamento sobre as linhas de créditos disponíveis ao MEI, a pesquisa se deu junto à Caixa Econômica, Banco do Brasil e Cooperativa de Crédito (CredSIS JiCred), sendo levantado os seguintes dados:

Caixa Econômica Federal: opera com diversas linhas de crédito e serviços que são disponíveis ao MEI visando, além da bancarização e o apoio, o crescimento orientado. Toda concessão de crédito é precedido de avaliação de risco, exigindo a apresentação da documentação necessária à sua constituição, identificação e comprovação de endereço do proprietário. Bem como, comprovação de faturamento e regularidade fiscal, através do extrato do simples. Após sua análise pela gerência é realizada a visita ao MEI, inseridos os dados no sistema e realizada a avaliação. De acordo com os dados apresentados, a análise de crédito se realiza com o preenchimento cadastral, onde são levados em consideração a situação da empresa junto à Receita Federal, onde é verificado se esta ou não situação “ativa”. Além disso também é verificado a situação da empresa perante a junta comercial, bem como regularidade do Cadastro de Pessoas Físicas (CPF) do seu proprietário.

Também é levado em consideração o seu faturamento, o qual não pode ultrapassar a caso dos 120 mil reais por ano. No que se refere ao incentivo por parte do governo, houve retrocessos em virtude dos altos níveis de inadimplência e diminuição dos subsídios. Nesse

aspecto, foi citada a suspensão do produto Crescer Caixa, desde dezembro de 2014, estando a continuidade de sua contratação condicionada à disponibilização de recursos pelo governo, para esta linha de crédito. Sendo a divulgação de seus serviços realizada por meio dos canais de atendimento Caixa: IBE, Automatic Teller Machine (ATM), lotéricas, CCA, agências, banners e Folders.

A principal linha de crédito oferecida pela Caixa: Microcrédito Produto Orientado Caixa CRESCER, destinada a capital de giro e/ou investimento fixo. Contratado de acordo com as condições acima descritas e com carência de 30 dias para começar a pagar as prestações, por débito em conta corrente. Os valores a serem liberados variam entre R\$ 3.000,00 (mínimo) e R\$ 15.000,00 (máximo), obedecendo aos seguintes critérios:

- a) Primeira contratação: R\$ 3.000,00 – 12 meses.
- b) Segunda contratação: R\$ 5.000,00 – 12 meses.
- c) Terceira contratação: R\$ 10.000,00 – 18 meses.
- d) Quarta contratação: R\$ 15.000,00 – 24 meses.

Ressalta-se que o Programa Microcrédito Produto Orientado Caixa CRESCER foi criado pelo governo federal, com o objetivo de impulsionar o empreendedorismo.

Além, da linha de crédito acima citada, a Caixa disponibiliza os seguintes produtos:

- a) Conta Corrente Pessoa Jurídica (PJ);
- b) Crédito Rotativo PJ – cheque empresa caixa;
- c) Operações e crédito PJ Curto Prazo – GIROCAIXA fácil;
- d) Cartão de crédito MASTERCARD – Caixa Mastercard empresarial;
- e) Cartão de crédito VISA – Caixa Visa empresarial;
- f) Credenciamento de estabelecimentos – CIELO E REDECARD;

Banco do Brasil (BB): principal linha de crédito é o Microcrédito Orientado do BB, esta é uma operação de giro e investimento na forma de crédito fixo, com prazos de 04 a 12 meses para giro e de 04 a 18 meses para investimento.

Além desta linhas de crédito o Banco do Brasil disponibiliza:

- a) Cartão BNDES: financia a compra de máquinas, equipamentos, veículos e outros bens de produção;
- b) Cartão Ourocard: exclusivo para microempreendedores individuais;
- c) Domicílio CIELO;
- d) BB Cheque;
- e) Antecipação de Crédito ao Lojista – ACL;

CrediSIS JiCred: A Cooperativa de Crédito de Livre Admissão do Vale do Machado colabora com a figura do MEI como uma instituição financeira com prestação de serviço diferenciado, onde o cooperado participa dos processos decisórios, é isento de diversas taxas, economiza tempo e recebe atendimento personalizado. A análise de crédito é feita levando em consideração o negócio, o histórico, liquidez e capacidade de pagamento da empresa. Dado ao MEI ter um faturamento relativamente pequeno, sempre leva em conta a pessoa física empreendedora do negócio. Não trabalha com recursos do governo, apenas com recursos próprios. Assim, os produtos de créditos são disponibilizados de acordo com as particularidades de cada cooperado, existindo produtos com carência de até seis meses. Os valores destinados aos financiamentos dependem de vários fatores, tais como, ramo de atividade, a realidade do MEI, e a pessoa física empreendedora do negócio. Assim não possui linha de crédito específica para MEI, mas para todos os cooperados, de acordo com a situação de cada um. Assim, os prazos e carência variam de acordo com cada perfil e a divulgação é feita por meio de visitas aos cooperados.

Os dados fornecidos pelo Banco do Brasil foram insuficientes para que pudesse ser realizada uma análise comparativa acerca das linhas de crédito existentes entre ele e a Caixa Econômica Federal. O que pôde ser verificado é que a são muito parecidas, diferenciando-se apenas as taxas de juros, que são menores as oferecidas pela Caixa e o atendimento, com acompanhamento e orientação diretos da gerência junto ao MEI, pela Caixa Econômica, o que não acontece pelo Banco do Brasil. Porém, em observância aos dados fornecidos pela Cooperativa CrediSIS JiCred, é totalmente diferente da Caixa e do Banco do Brasil, por se tratar de linhas de créditos para cooperados, com recursos próprios. Independe totalmente de liberação de recursos pelo governo, com créditos personalizados aos cooperados, de acordo com suas necessidades. O que nos bancos, são obtidas para fins específicos, devendo ser comprovada sua aplicação.

Porém, embora mudem de nomenclatura, as linhas de créditos bancárias são muito semelhantes, no que se referem às exigências cadastrais, burocráticas, limites, prazos, dentre outras.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O microempreendedor precisa estar atento as oportunidades de ampliação e sustentação do negócio a que se propôs desenvolver. A importância do crédito para a sobrevivência da empresa é muito grande. No caso do MEI as linhas de crédito podem ajudar no crescimento e na continuidade do negócio escolhido, dando sustentação para que prosperem no mercado. Nesse sentido, o trabalho conseguiu atingir os seus objetivos no que se refere a avaliar o nível de conhecimento dos microempresários do município de Presidente Médici – RO sobre as linhas de crédito disponíveis para o MEI, identificando as linhas de crédito disponíveis para o MEI, levantando os procedimentos para acesso ao crédito e por último demonstrando o grau de conhecimento do MEI em relação as linhas de crédito disponíveis para sua atividade junto as instituições financeiras locais.

Em relação às linhas de crédito disponibilizadas tanto pela Caixa Econômica quanto pelo Banco do Brasil, verificou-se que são interessantes e podem ser opções para atender às necessidades e exigências de muitos microempreendedores individuais existentes no município de Presidente Médici. Já as linhas de crédito disponibilizadas pela Cooperativa CrediSIS JiCred, não pode atender a todos os MEI, ou muitos deles, em virtude de que trabalha exclusivamente com seus cooperados. Vale ressaltar que para ser cooperado desta instituição há a necessidade de aporte de capital inicial, ou seja, é preciso comprar cotas do capital social da cooperativa, o que nem todos estão aptos a fazer.

No que se refere às linhas de crédito, ainda existe muita falta de informação por parte da maioria dos MEI entrevistados. Tal situação demonstra a necessidade da busca por informações por parte dessa classe empresarial. Também fica evidente a carência de uma melhor qualificação para a atuação no campo empresarial e atualização profissional por parte desses empreendedores. Mesmo por que, a iniciativa de se tornar um microempreendedor deve caminhar lado a lado com a vontade e a disponibilidade para buscar informações, para se qualificar e para estar atualizado com o crescente progresso tecnológico sob pena, de ficar para trás ou não permitir que a empresa cresça e seja obrigada a fechar as portas.

Diante dos fatos levantados ao longo deste trabalho fica evidente que existe uma gama de linhas de crédito, bem como, diversos benefícios disponíveis para os microempreendedores

individuais junto às instituições financeiras da cidade de Presidente Médici – RO. Também pôde ser verificado que essa classe empresarial não possui conhecimento sobre tais linhas, pois 85% destes empresários não conhecem as linhas de crédito e benefícios que poderiam ser utilizados por eles.

6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BANCO DO BRASIL. **Empreendedor Individual**. Disponível em <http://bbsimplifica.com.br/empreendedor-individual#bb-facilita>. Acesso em Maio de 2015.

BARRETO, Luiz Eduardo; SIMÕES, Roberto. **Perfil do Microempreendedor Individual** 2013. Série de Estudos e Pesquisas. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/customizado/estudos-e-pesquisas/pesquisa-mostra-perfil-doempreendedor-individual/perfil-mei-2013.pdf>. Acesso em 02 de novembro de 2014.

BRASIL. **Lei Complementar nº. 123 de 14 de dezembro de 2006**. Institui o Estatuto

_____. **Lei Complementar nº. 128 de 19 de dezembro de 2008**. Altera a Lei Complementar nº. 123, de 14 de dezembro de 2006. Disponível em: <https://www.google.com.br/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CC4QFjAA&url=http%3A%2F%2Fonline.unisc.br%2Fseer%2Findex.php%2Fcepe%2Farticle%2Fdownload%2F424%2F437&ei=8ewbUtCIDIHa9QSh8YGYAQ&usg=AFQjCNGWFQ-hTliEEryQwknG8o-dtQNifg&bvm=bv.51156542,d.eWU> Acesso em: 02 de Novembro de 2014.

CAIXA ECONÔMICA FEDERAL. **Empreendedor individual**. Disponível em http://www.caixa.gov.br/pj/pj_comercial/mp/linha_credito/financiamentos/empreendedor_individual/index.asp Acesso em Maio de 2015.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo Transformando ideias em negócios** Rio de Janeiro, 2001. Disponível em: http://paraíso.ifto.edu.br/docente/admin/upload/docs_upload/material_0cc3c0ef29.pdf Acesso em: 13 Novembro 2014.

FENACON.(2013) Guia prático do microempreendedor individual MEI. Perguntas e respostas. Disponível em http://www.fenacon.org.br/outras_publicacoes/mei/online.html Acesso em 02 de Novembro de 2014.

FILLON, Louis Jacques. **Empreendedorismo e Gerenciamento: Processos distintos porem complementares**. Revista de Administração de Empresas /EASP/FGV, São Paulo, Brasil. 2000.

FINAME. Agência Especial de Financiamento Industrial. 2000. **Linhas de Crédito para o MEI**. Disponível em www.ipea.gov.br/agencia/imagens/stories/PDFs. Acesso em Maio de 2015.

GIL, Antônio Carlos, **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo :Atlas, 2008.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR - GEM. **Empreendedorismo no Brasil**: 2006. Curitiba: IBQP, 2007. Disponível em: <http://www.gemconsortium.org/docs/download/446> Acesso em: 04 de Novembro de 2014.

HISRICH, Robert D. Empreendedorismo. 7 ed. / Peters, Michael P.; Shepherd, Dean A. Tradução Teresa Cristina Feliz de Sousa - Porto Alegre: Bookman, 2009.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATISTICA – IBGE. **O Brasil tem mais de 10 (dez) Milhões de Empresas na Informalidade.** Disponível em: <<http://saladeimprensa.ibge.gov.br/noticias?view=noticia&id=1&idnoticia=366&busca=1&t=brasil-tem-mais-10-milhoes-empresas-informalidade>> Acesso em: 03 de Novembro de 2014.

LAGO, Adriano *et al.* Potencialidades e Espaços ao Empreendedorismo. **Revista do Departamento de Ciências Econômicas, do Departamento de Ciências Administrativas e do Programa de Pós-Graduação em Administração.** Nº 27, pp. 78-101, jan./junho, 2008.

PEREIRA, Sandro S. (2012). **Microempreendedores Individuais.** Disponível em www.ipea.gov.br/agencia/imagens/stories/PDFs//bmt54. Acesso em Maio de 2015.

PORTAL DO EMPREENDEDOR (2012). **Que atividades podem ser enquadradas como microempreendedor individual?** Disponível em <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/perguntas-frequentes/duvidas-relacionadas-aomicroempreendedor-individual/o-microempreendedor-individual-mei/que-atividades-podemser-enquadradas-como-microempreendedor-individual/>. Acesso em maio de 2015.

PORTAL DO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (2010). Disponível em <<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/modulos/inicio/index.php>> Acesso em Maio de 2015.

PRODANOV, Cleber Cristiano; FREITAS, Ernani Cesar. **Metodologia do Trabalho Científico: Métodos e Técnicas da Pesquisa e do Trabalho Acadêmico.** 2. Ed. Rio Grande do Sul: Feevale, 2013.

PROGRAMAS DE GOVERNO (2012). **Programa microempreendedor individual – MEI.** Disponível em <http://www.programadogoverno.org/programa-microempreendedor-mei/>. Acesso em Maio de 2015.

SEBRAE. (2003). **Economia informal urbana.** Disponível em <http://www.ibge.gov.br/home/presidencia/noticias/noticia_impressao.php?id_noticia=366> Acesso em Maio de 2015.

_____. (2012). **Perfil do Microempreendedor individual.** Disponível em http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Estudos%20e%20Pesquisas/perfil_MEI_2012.pdf. Acesso em maio de 2015.

_____. (2009). **Análise dos Segmentos dos Empreendedores Individuais.** Disponível: <[http://201.2.114.147/bds/bds.nsf/E2ECD3926CF09EE083257717004A4D35/\\$File/NT00043F9A.pdf](http://201.2.114.147/bds/bds.nsf/E2ECD3926CF09EE083257717004A4D35/$File/NT00043F9A.pdf)>. Acesso em: 03 Novembro 2014.

SCALCO, Daiane Inácio; BAINHA, Adriana. **Microempreendedor Individual: um enfoque na Empresa Individual de Responsabilidade Limitada.** Revista de Estudos Contemporâneos em Ciências Sociais Aplicadas - Vol.2 Nº 2- novembro 2012. p.33-57

SOCIEDADE DE NEGÓCIOS. (2013). **Empreendedor individual: os tipos de créditos disponíveis.** Disponível em www.sociedadedenegocios.com.br/empreendedorismoindividual. Acesso em Maio de 2015.

VALE, Glaucia Vasconcelos *et al.* **Empreendedorismo, inovação e redes: uma nova abordagem**, 2008. Disponível em
<http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1676-56482008000100008>
Acesso em 25 de Novembro 2014.

APÊNDICE

APÊNDICE A

Roteiro preliminar de pesquisa - Microempreendedor Individual – MEI

I BLOCO - QUESTIONÁRIO AO MEI

1. Local onde funciona a empresa?
2. Qual o ramo de atividade em que a empresa está inserida?
3. Quando a empresa começou a funcionar?
4. Por que optou pelo MEI?
5. Como ficou sabendo do MEI?
6. Quais os benefícios que tem conseguido por ser MEI?
7. Tem feito algum plano de negócios?
8. Realizou algum tipo de treinamento para o negócio?
9. Quais as dificuldades que tem enfrentado após optar pelo MEI?
10. Está satisfeito com os resultados do negócio?
11. Você conhece alguma linha de crédito específica para o MEI?
12. Se conhece, como você ficou sabendo? (opções: no banco, propaganda, amigos, órgão como SEBRAE e CRC)
13. O que você acha das condições das linhas de crédito (prazo, juros, documentos necessários)?
14. O que você não conhece sobre as linhas de crédito e que mais gostaria de saber?
15. Que linhas de crédito você mais necessita (capital de giro, compra de permanentes)?

II BLOCO - QUESTIONÁRIO AOS BANCOS

1. De que maneira a instituição tem colaborado com a figura MEI?
2. O que é preciso fazer para o MEI ter acesso às linhas de crédito?
3. O governo tem incentivado a instituição a ceder crédito para esta figura de empreendedor?
4. Como está sendo a carência de pagamento, caso o MEI consiga crédito?
5. Quais são os valores de financiamento para a figura MEI?
6. Quais são as principais linhas de crédito oferecidas ao MEI?
7. De que maneira é divulgado/oferecido este crédito?
8. Quais as condições (prazo, carência, juros)?